

塗装・防水・修繕業界の事業者必見!

Webの強化で高単価案件をバンバン集客する!

アパートマンション 大規模修繕 元請Web集客

平均単価

1,000万円

粗利率

35%

1件当たりの集客単価

10万円

限定
公開

たった1ヶ月で見積総額

5,000万円

集める方法を
大公開!!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

大規模修繕ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S095271/K065792

東京会場

2023年

4月25日

11:00~16:30
(受付開始 10:30~)
16:30~17:00
事後ガイダンス

開催場所

株式会社船井総合研究所
東京本社

TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30) お申し込みに関するお問い合わせ: 竝川未来(なみかわ みこ) 内容に関するお問い合わせ: 松原和紀(まつはら かつき)

主催: 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

Webページからも
成功の秘訣をご覧ください



Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

095271

大規模修繕ビジネス研究会 4月度例会

**Web集客でオーナーを集め、
平均単価1,000万円の工事を受注できる
大規模修繕専門店の秘訣とは？**

「大規模修繕専門店を立上げたいけど方法が分からない」
「オーナーとの接点を持つ方法が分からない」
「大規模修繕の施工実績があるが、施工数を増やしきれない」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

今回の例会は、Web集客を中心にお伝えさせていただきます。
平均単価1,000万円の工事をたった1ヶ月で月5件獲得出来たらどうでしょうか？魅力的に感じている経営者様もおられると思います。

さらに実際にかけている広告費用は、約50万円です。獲得できる理由はHPの設計と広告のかけ方です。この研究会（勉強会）では、具体的なノウハウやテクニックをお伝えさせていただきます。

大規模修繕ビジネス研究会（勉強会）では、**大規模修繕専門店立上げのノウハウから、オーナー集客、平均単価1,000万円の施工を受注するための営業プロセス**を徹底分析して共有しております。

「今年はたまたま大規模案件が発生した・・・！」のではなく、オーナーとの接点を持ち、顧客育成をし続け、大規模修繕の施行を安定的に発生させることが必要です。

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、**2023年4月25日に儲かる仕組みとノウハウ**を仕入れて頂き、会社の利益を上げてほしいと考えております。

大規模修繕ビジネス研究会スタッフ一同

Web集客ができる秘密を ちょっとだけ 公開

見積総額が毎月5,000万円集まる 秘密を大公開いたします

反響が出る秘密は**ズバリ**これだ

HP設計が重要

反響が出るコンテンツ【**当日発表**】が
お客様の興味を持つピンポイントにある

大規模修繕専門サイトが**反響が取れる3つ**の取り組み

コレ
が凄い

無料で出来る！ 検索順位1位の秘策！

- E-A-Tを意識した「**事実を、掘り下げて、分かりやすい**」ブログを**毎日更新**
- ターゲットとなるキーワードで順位を上げる**タイトルタグ・h×タグ**の設定
- **SEO対策ツール**で上位表示サイトの傾向を分析
- 施工事例は**詳細な記載と代替テキスト**の記載



コレ
が凄い

お客様の興味があるページはここだ！

- **豊富な施工事例**で大規模修繕の完成イメージを想起
- **明朗価格のパック商品**でオーナーの不安を払拭！
- 大規模修繕について**触れて見て聞ける！**ショールーム紹介
- **オリジナル資料請求**で見込み顧客へアプローチ
- 大規模修繕専門店が**選ばれる理由**で競合と差別化



コレ
が凄い

広告運用の最新事例を大公開！

- 専用ツールで**顕在的かつ緊急性の高い**検索キーワードを選定
- キーワードと広告文、ランディングページで**一貫性**を持たせる
- **オーナーのニーズ別**広告文でクリック率を増加
- **ランディングページ**の作り込みで評価を高くする
- クリック率に寄与する**広告表示オプション**は最低でも5つ表示



詳しい **大規模修繕ビジネスの集客手法**を **公開** ちよつとだけ

これを読めばWebの集客数がぐんと上がる 大規模修繕専門Webの成功ポイント解説

今回のレポートではこれからWebで賃貸オーナーを集客したいという方向けに、**大規模修繕Web集客の立ち上げステップ**を3つに絞ってお伝えします。

実際にこのステップに沿ってWeb集客を開始したことで、神奈川県では月に5件のWeb集客を実現しています。ぜひこのやり方を取り入れていただければと思います。

STEP 1 ターゲットを絞り空白マーケットを狙う

大規模修繕の集客で最も重要なことはターゲットを絞ることです。今回のモデルではターゲットは**中低層の賃貸マンションのオーナー**になります。

市場規模が大きく対象物件も増え、かつ空白マーケットである！

市場規模

大規模修繕の市場規模は**8,786億円**

マーケットの状況

新設住宅着工戸数・貸家戸数は**右肩上がり**

ターゲットの特徴①

自主管理をしているオーナーor管理を任せっきりにしている

ターゲットの特徴②

1棟20戸以下・6階以下の物件を所有しているオーナー

ターゲットの特徴③

親族からの**相続**や、**節税目的**で物件を持っているオーナー
(サブリース物件を持つ投資目的オーナーは管理会社で修繕業者が指定されている)

ニーズ
不安・課題

入居者の減少・管理の引き継ぎ・建物の老朽化対応

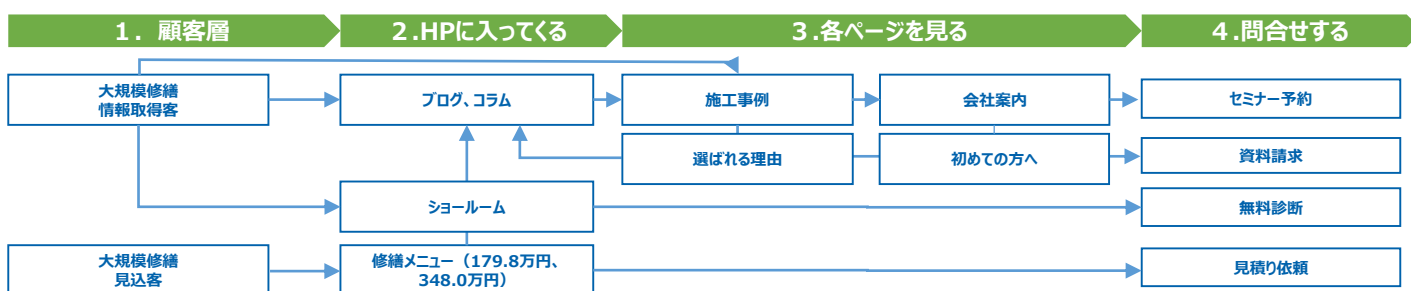
ここにターゲットを絞ることで競合が少ない空白マーケットで高効率に集客をすることができます。

これを読めばWebの集客数がぐんと上がる 大規模修繕専門Webの成功ポイント解説

STEP 2

Webの集客導線を設計する

Web集客をする上で欠かせないのが導線設計です。



平均単価が高い商材のため、情報取得を目的としている顧客も多く、出口は**見積り依頼だけではなく、セミナーや資料請求など複数設計**しておきます。資料請求などは、メルマガに登録して顧客育成を行います。

STEP 3

リスティング広告の運用を行う

大規模修繕は検索する人が少ない商材のため、GoogleやYahooで有料広告を掲載し、取りこぼしをなくすることが重要です。オーナーのニーズに合わせて価格訴求や品質訴求、地域密着訴求、スピード訴求などのWeb広告を掲載してそれぞれのニーズに合った広告運用を行うことで**1件当たり10万円以下で1,000万円クラスの高額案件を集客**することができます。

当日の講座ではさらに詳しくお伝えしますのでお楽しみにしてくださいと思います。

最短最速で立ち上げるための手法を大公開

大規模修繕ビジネス立上げ 完全攻略マニュアル 一覧

半年での業績アップをサポート

01.事業戦略マニュアル

1. 大規模修繕ビジネスモデルの全体像

- 1) 大規模修繕の時流について
- 2) 大規模修繕ビジネスのコンセプト
- 3) 大規模修繕ビジネスの商品
- 4) 大規模修繕ビジネスの集客
- 5) 大規模修繕ビジネスの営業

2. 大規模修繕ビジネスの特徴

- 1) ビジネスモデルの商圏設定
- 2) ビジネスモデルのKPI
- 3) ビジネスモデルの数値計画
- 4) ビジネスモデルの人員構成

3. 大規模修繕ビジネスモデルの差別化戦略

- 1) 大規模修繕ビジネスモデルのポジショニング
- 2) 大規模修繕ビジネスの差別化
- 3) 大規模修繕ビジネスの重要な考え方

02.集客（アナログ）マニュアル

0. 集客の全体像について

1. アナログ集客の全体像について

- 1) 全体像
- 2) オーナーの特徴
- 3) アナログ集客の考え方

2. ターゲットリストについて

- 1) 概要
- 2) 作成手順
- 3) 物件抽出条件

3. セミナーについて

- 1) [準備]内容骨子作成
- 2) [準備]テキスト作成
- 3) [準備]セミナー会場選定
- 4) [準備]セミナーに必要なツール類
- 5) [準備]テラポ
- 6) [準備～開催後]営業管理
- 7) [準備]オンラインで開催する場合
- 8) [当日]当日オペレーション
- 9) [当日]個別相談会

4. セミナーDMについて

- 1) 概要
- 2) 作成のポイント

5. オーナー通信について

- 1) 概要（サマリ）
- 2) レアウトのポイント
- 3) 内容のポイント
- 4) 同封物
- 5) 送付後のアクション

6. イベントについて（内部）

- 1) 概要（サマリ）
- 2) オープンイベント

7. イベントについて（外部）

- 1) 概要
- 2) 展示会出店のブース作りのポイント

8. 他社媒体の活用

- 1) オーナーズ・スタイルの活用
- 2) 案待の活用

03.集客（デジタル）マニュアル

1. 大規模修繕サイトの考え方

- 1) Web集客概要
- 2) 反響数の最大化及び最適化
2. ホームページ流入数UP手法

1) 検索エンジンについて

3. SEO対策

- 1) SEO対策の目的、概要
- 2) SEOキーワード
- 3) タグ設定
- 4) リンク設定
- 5) ページボリュームとは

4. PPC広告

- 1) PPC広告概要
- 2) PPC広告掲載の仕組み
- 3) PPCのキーワードについて
- 4) 広告文作成のポイント
- 5) マッチタイプについて
- 6) 広告表示オプション
- 7) PPC広告開始までの流れ
- 8) ディスプレイ広告

5. MEO対策

- 1) MEO対策の方法

6. ホームページ設計

- 1) サイト概要
- 2) 導線設計
- 3) TOPページ最適化
- 4) 問合せページ
- 5) セミナーページ

7. ダウンロードコンテンツ

- 1) ダウンロードコンテンツの作り方
- 2) ダウンロードページの作成

8. マーケティングオートメーション（MA）

- 1) マーケティングオートメーションとは
- 2) マーケティングオートメーション導入

04.営業マニュアル

1. 全体像

- 1) 営業オペレーションの特徴
- 2) 営業フローの全体像
- 3) 7つの阻害要因
- 4) ヒアリングの基礎

2. 初回面談について

- 1) 初回面談のフロー
- 2) 営業の基本
- 3) コンセプトブック
- 4) スケジュールリングシート
- 5) 商品カタログ・デザイン提案
- 6) 現場調査報告書のサンプル
- 7) セミナー案内
- 8) トークスクリプト・ヒアリングシート

3. 現地調査

- 1) 概要
- 2) 外壁調査
- 3) 屋根調査
- 4) 屋上調査
- 5) CF調査
- 6) 診断報告書の作成方法
- 7) 見積り作成の方法

4. 2回目面談～クロージングについて

- 1) 初回面談の確認
- 2) 診断報告
- 3) プラン提出（提案資料）
- 4) 保証書説明
- 5) カラーシミュレーション
- 6) 見積提示
- 7) 工期スケジュール
- 8) クロージング

5. 失注後対策

- 1) メール送付

05.施工マニュアル

1. 商品構築について

- 1) 船井流商品の考え方
- 2) 利益のとれる商品設計

2. 施工

- 1) 施工コストガイド
- 2) 現場調査ポイント
- 3) 施工ポイント
- 4) 施工工程ガイド

3. 施工に対して気を付けるポイント

- 1) 居住者対策

06.店舗マニュアル

1. 立地選定について

- 1) ショールームの考え方
- 2) 出店地域選定
- 3) 出店立地選定
- 4) 候補店舗物件選定

2. ショールームづくりのチェックポイント

- 1) ショールーム外観
- 2) 外観チェックポイント
- 3) ショールーム内観
- 4) レイアウト選定



マニュアル6種類全230ページが入会特典！

大規模修繕ビジネス研究会ご入会メリット

大規模修繕ビジネス立上げ 必須ツール・ツール30種&特典7種 さらに(秘)オーナー名簿が取得できる

明日からスグに使えるツール

3か年事業計画

セミナーの各種DMや当日準備ツール



Web集客ツール

営業ツール



施工管理ツール

店舗ツール



成功する大規模修繕ビジネスに必須な入会特典



- ②年5回の研究会例会、年1回の視察クリニック、年1回開催の経営戦略セミナーのご参加
- ③各種スターターキットの贈呈
- ④専門サイト制作会社のご紹介
- ⑤各種必要な提携業者・仕入れ先のご紹介
- ⑥各種導入支援を実施(ご希望者へZoom開催)
- ⑦月1回30分無料経営相談(ご希望者へZoom開催)

①オーナー名簿制作サービス「リストる」

ターゲットとなる物件を、エリア・戸数・階数・築年数・構造といった条件で絞り込み、その物件を持つオーナーを登記簿謄本から調査し、リスト化します。



※実際の例会の様子



業界大注目の大規模修繕ビジネス参入！

2021年から開催している船井総研主催の大規模修繕ビジネス研究会にこれまで**延べ100社**近くの経営者様がお参加していただいております。その多くが研究会の内容を吸収、実践しています。



続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。

愛知県一宮市

株式会社 達美装



代表取締役
高見澤達也 氏

**塗装業から大規模修繕へ参入して
売上7億円,粗利率48%,営業利益率18%**
もともと住宅塗装をメインに事業展開をしていましたが、5億円前後で売上に悩んでいました。そこでオーナー向けのマンションや、アパートの**大規模修繕専門**店への**新規参入**をすることにしました。

5億円ほどだった売上から、大規模修繕事業が2年で1.8億円になり、会社全体で7億円を達成することができました。元請けで大規模修繕を受注することで粗利率も高く維持することができるため、高収益な体制を作ることできています。



大規模修繕専門ショールーム



大規模修繕専門Webサイト

業界大注目の大規模修繕ビジネス参入！

三重県津市

株式会社 リペイント匠



代表取締役
久保信也 氏

**塗装業から一人で新規立ち上げ
初年度で売上1億円、粗利率50%を達成**
三重県津市で創業、塗装事業で三重県内に複数店舗を展開している。売上10億円への足掛かりとして大規模修繕事業に参入。

地方商圈でありながらも、社長一人で営業を行い初年度売上1億円、平均単価1,000万円、粗利率50%を実現している。

地方オーナー特有の悩みに刺さるマーケティング・セールスでさらなる成長が期待される。

埼玉県志木市

株式会社 西浦塗装工業



代表取締役
西浦建貴 氏

**未経験から新規参入
初回販促で3,000万円の受注**

志木市で創業、大規模修繕の下請け企業として56年の実績を出しているが、徐々に単価が厳しくなっている状況から元請に転身を決意。大規模修繕ビジネスに取り組み、初回販促でさっそく3,000万円以上の受注が決まっており、これからセミナー・DM・WEB集客を軸にしたマーケティングでさらなる急成長が期待される企業である。

研究会（勉強会）で学ぶことができる内容（一部）

1. 大規模修繕専門店の集客方法を大公開
2. 大規模修繕専門店の立ち上げ方とは？
3. なぜ大規模修繕は賃貸オーナーから選ばれるのか？
4. Webから平均単価1,000万円の案件を集める方法大公開
5. セミナー集客を成功事例させるポイントとは？
6. オーナー名簿が金脈になる？DM配布のポイント大公開
7. 徹底分析、伸びている企業はなぜ伸びているのか？
8. 平均単価1,000万円の大規模修繕を集めるポイント
9. 塗装の最先端企業が取り組んでいる経営とは
10. 人が集まらない不人気職種の塗装会社に若手が集まる秘訣とは
11. 賃貸オーナーから選ばれるコンセプトとは？
12. セミナー集客で本気客になる講座構成を大公開
13. 立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
14. オーナーが集まるポータルサイトに出して、セミナー参加させる方法大公開
15. 「なんちゃって専門店」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
16. 他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
17. 必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント
18. モデル企業が実践している営業マンの育成法
19. 採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
20. 社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！大規模修繕ビジネスの魅力
21. 集客から施工までの流れとポイント
22. 伸びている会社に取り組んでいる施工と進め方
23. 地域一番クラス企業の経営者が意識する成功ポイントとは
24. 次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
25. これは絶対に避けたい！失敗事例！
26. 入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
27. たった3回で会うだけで契約できる営業法
28. 80%の人が自社を選んでくれるアプローチブック作成法
29. 賃貸管理会社に負けない、オーナーとの関係性づくり
30. これだけは押さえておきたい、大手との差別化のポイント
31. これから伸びるマンション修繕需要に備えるポイントとは
32. 船井流経営法から塗装会社の原理原則の経営を知ることができる
33. モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

無料招待
受付中

大規模修繕ビジネス研究会説明会 (大規模ビジネスを営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内

コロナ禍でも
大注目！

前回の申し込み数23社(2023年2月度例会)「大規模修繕ビジネス研究会」のご紹介

①年5回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

大規模修繕
ビジネス研究会
説明会の詳しい
情報をスマホで



まずは
お試し
参加！

2023年4月25日(火)東京開催例会は
無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- | | |
|-------------|-----------------------|
| 11:00~12:30 | 大規模修繕ビジネス研究会説明会・ガイダンス |
| 13:00~14:00 | 株式会社船井総合研究所 Web集客解説講座 |
| 14:00~15:00 | 株式会社船井総合研究所 全国の事例解説講座 |
| 15:00~16:00 | ワーク&ディスカッション |
| 16:00~16:30 | まとめ講座、次回の案内 |

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

参加無料

大規模修繕ビジネス研究会説明会

4月度例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

日時・会場のご案内

日時：2023年**4月25日**（火） **11：00～16：30**（受付開始10：30～）
16：30～17：00 事後ガイダンス

会場：株式会社船井総合研究所 **東京本社**

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。

また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払はいたしかねますので、ご了承ください。

●新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただけますようよろしくお願い申し上げます。

●お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4日前までにご連絡ください。

●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

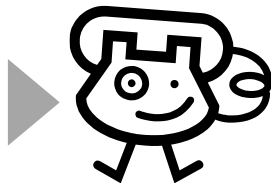
お申し込みの流れ

①Web(QRコード)にてお申し込み



上記QRコードを読み取りいただき、お申し込みください。
お申し込み期限：2023年4月21日（金）または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 095271を入力、検索ください。

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日は東京会場へ
11:00までに来場ください！

【大規模修繕ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNO. S095271/K065792

【TEL】03-6212-2931（平日9:30～17:30）
【メール】largescale.restoration-business@funaisoken.co.jp
お申し込みに関するお問い合わせ：並川 未来（ナミカ ミキ）
内容に関するお問い合わせ：松原 和紀（マツハラカズキ）

お申し込みはこちらからお願いいたします

お申し込み締切日：2023年4月21日（金）

右記の二次元コードを読み
取っていただきWebページ
よりお申し込みくださいませ。



※1社2名1回限り無料でご招待いたします。

※本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。

※本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。